



A quoi sert l'économie du sport?

Wladimir Andreff

► To cite this version:

Wladimir Andreff. A quoi sert l'économie du sport?. Société de Sociologie du Sport de Langue Française. La recherche en sciences sociales du sport : quelle(s) utilité(s)?, L'Harmattan, pp.299, 2011, Sports en Société. halshs-00634927

HAL Id: halshs-00634927

<https://shs.hal.science/halshs-00634927>

Submitted on 24 Oct 2011

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

A QUOI SERT L'ECONOMIE DU SPORT ?

Wladimir Andreff¹

Economie du sport: l'expression est ambiguë en langue française puisqu'elle recouvre ce que la langue anglaise permet de clairement distinguer, respectivement *the sports economy* et *sports economics*. Il s'agit en premier lieu (*sports economy*) de l'objet à analyser, disons le secteur économique du sport, *i.e.* l'ensemble des relations économiques qui traversent le sport ('le sport et l'argent') et des relations sportives mettant en mouvement des grandeurs économiques et financières (l'impact économique du sport). *Sports economics* désigne en revanche la discipline scientifique qui cherche à analyser l'objet précédent; elle est apparue dès 1956 aux Etats-Unis, avec l'article fondateur de Rottenberg (1956), vers la fin des années 1960 en Europe et dans le courant des années 1970 en France. Quelques publications ont déjà fait le bilan de la discipline économie du sport, liste non exhaustive, à un moment ou l'autre de son développement en France (Andreff, 1995), à une échelle plus internationale (Chantelat *et al.*, 1998) ou sur une base comparative Europe-Amérique du Nord (Andreff, 2007a). Une autre a compilé en 86 chapitres les principaux sujets d'économie du sport dans un *Handbook on the Economics of Sport* (Andreff & Szymanski, 2006), dont l'introduction rappelle l'histoire de la discipline et une dernière a republié les textes les plus marquants en économie du sport, surtout d'origine américaine (Zimbalist, 2001).

Pour répondre à la question posée dans le titre, il convient de voir d'abord la genèse de la discipline (1), puis comment en Europe elle s'est autonomisée de la sociologie du sport et du management du sport (2), y compris en réponse à un besoin de meilleure connaissance empirique de l'objet à analyser (3). La dernière décennie est marquée par un certain nombre de convergences des analyses que mènent les économistes intéressés par l'économie du sport, ce qui conduit à une sorte de globalisation de la recherche économique, de plus en plus

¹ Professeur émérite à l'Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne, Président d'honneur de *International Association of Sport Economists*, ancien Président de l'Association Française de Science Economique (2007-08).

dominée par l'analyse économique *mainstream* d'inspiration anglo-saxonne. Après son autonomisation en tant que discipline scientifique, l'économie du sport s'est institutionnalisée par l'entrée dans certains programmes d'enseignement, la publication de manuels d'enseignement, le lancement de plusieurs revues spécialisées et la création de sociétés savantes couvrant ce domaine (4). L'expansion extrêmement rapide des recherches et des publications en économie du sport dans la dernière décennie (5) a étendu le champ d'investigation et provoqué des convergences transatlantiques dans les analyses des économistes du sport (6). Ce qui ne signifie pas qu'il ne reste pas des questions pour l'heure inexplorées, ignorées ou sous-estimées dans les travaux académiques ou autres (7). Malgré un important développement de la discipline, la question demeure de savoir si l'économie du sport n'est qu'un simple domaine d'application de la science économique ou bien si elle a engendré des concepts ou des instruments d'analyse qui lui soient exclusivement spécifiques (8). Une question, à n'en pas douter, qu'elle partage avec la sociologie du sport et le management du sport et qui, probablement, est encore plus cruciale pour la discipline STAPS (sciences et techniques des activités physiques et sportives).

Au total, il sera aisé de saisir en quoi l'économie du sport est socialement utile – quelques économistes diraient même qu'elle est devenue totalement indispensable. On pourra alors envisager en conclusion si, après une enfance commune et une croissance qui les a séparées, l'économie du sport et la sociologie du sport peuvent renouveler un dialogue en partie interrompu par la forte autonomisation et les récents développements de la première. Mes compétences personnelles ne me permettront pas d'adopter ici le double point de vue de l'économiste et du sociologue du sport, mais au moins d'indiquer quelques conditions d'un dialogue renouvelé entre les deux disciplines et de pointer quelques dangers soit d'isolement, soit d'impérialisme de l'économie du sport envers les autres sciences sociales du sport.

1. La genèse de la discipline «économie du sport» : socio-économie et économie politique versus *mainstream economics*

En Europe, on ne souligne pas toujours que les premiers travaux d'économie du sport ont été réalisés et publiés en Amérique du Nord, notamment après l'article initial de Rottenberg et ceux de Neale (1964) et Jones (1969). Dès 1971, paraît le premier modèle économique formalisé (El Hodiri & Quirk, 1971) de l'organisation et du fonctionnement d'une ligue de sport professionnel conçu dans le cadre de la théorie économique néo-classique d'inspiration libérale, dominante (*mainstream*) aux Etats-Unis. Le premier programme de recherche

coordonné, découlant d'un colloque organisé par la Brookings Institution en 1971, a rassemblé pratiquement tous les économistes américains intéressés par le sport et a donné lieu à un ouvrage qui ne sera guère dépassé pendant une vingtaine d'années (Noll, 1974).

La première publication européenne identifiable dans ce champ de recherche est allemande (Melzer & Stäglin, 1965), près de dix ans après l'article de Rottenberg; elle est une discussion avec transposition des deux premiers articles américains parus à l'époque au cas du football allemand. Une autre trace historique est l'ouvrage de Volpicelli (1966) dont l'approche largement sociologique comporte des éléments analytiques d'économie industrielle et d'économie du travail, sans correspondance avec les travaux américains. Viennent ensuite les travaux de Sloane (1969 & 1971) au Royaume Uni qui émettent l'hypothèse de comportements (stratégies) différents dans les économies du sport européenne et nord américaine, notamment parce que les clubs européens ont pour objectif de maximiser les victoires sportives alors que les ligues professionnelles américaines maximisent leur profit et le répartissent entre leurs clubs. La première hypothèse tient encore aujourd'hui dans la plupart des analyses européennes.

En France, s'il me fallait mentionner une seule année comme date de naissance de l'économie du sport, je choiserais 1977. Cette année-là, sont publiés: la thèse de doctorat de Malenfant-Dauriac (1977) élaborant un compte satellite de l'économie du sport en France, la thèse complémentaire de Gerbier et Di Ruzza (1977), influencée entre autres par l'ouvrage de Volpicelli, et le premier mémoire de DEA en Sciences Economiques soutenu à l'Université de Paris 1 sur l'économie du cyclisme professionnel (Reydet, 1977). La réalité est plus complexe et plus diffuse, et les sociologues du sport y ont leur part. La thèse publiée de Brohm (1976) a suscité des réactions chez les économistes, pas toutes positives (sauf chez certains marxistes), mais on ne peut nier qu'elle a eu une réelle influence, puisqu'elle s'intéresse à la création de valeur économique par le processus sportif analysé (à la Marx) comme un processus de travail créateur de valeur, l'un des sujets centraux de l'économie politique. Le courant Bourdieusien aussi a apporté ses contributions, pour n'en citer qu'une, l'analyse de Pociello (1981) différenciant les pratiques sportives à l'aide de variables sociologiques, mais aussi économiques, et avec une ouverture effective vers l'apport des économistes (Andreff, 1981).

Immédiatement après 1977, on observe en France une floraison de travaux universitaires en économie du sport avec les thèses de doctorat de Fouques (1978) qui analyse l'offre et la demande sur le marché du travail sportif en appliquant la notion de capital humain de Garry Becker, de Calvet (1981) sur les convergences et les conflits d'intérêts économiques dans le cyclisme professionnel, en particulier dans le Tour de France, et de Sobry (1982), prototype

d'une approche socio-économique des déterminants (économiques et sociologiques) de la demande sur le marché des articles de sport. On ne peut ignorer enfin l'impact, à la même époque, des travaux menés au Centre de Droit et d'Economie du Sport de Limoges (créé en 1977) avec la thèse de Nys (1983) sur les subventions aux clubs de football, soutenue en 1979, le mémoire de DEA de Bourg (1983) achevé en 1981 ou la mise au point d'un plan comptable simplifié pour les associations sportives à but non lucratif (Andreff, 1980).

Quels grands enseignements peut-on tirer de ce processus de genèse de l'économie du sport ? Tout d'abord que la genèse est très différente en Amérique du Nord et en Europe, mis à part le décalage chronologique en faveur des économistes américains. Le questionnement porte exclusivement sur le sport professionnel en Amérique, en raison du contexte d'un sport à finances privées, sans intervention de l'Etat (ou très peu), à contact particulier entre le sport professionnel et les amateurs (les compétitions universitaires). En Europe, les premiers travaux d'économie du sport ne traitent pas seulement du sport professionnel, comme l'indiquent les titres cités, et lorsqu'ils en traitent, c'est surtout en réponse à des problèmes ou des crises (faillites de clubs de football, détermination ou distorsion des pratiques sportives par l'afflux d'argent, les atteintes à l'éthique sportive, etc.). Des recherches sont aussi consacrées au sport en général, au sport compétitif amateur, au sport de masse, à la gestion, à la comptabilité et au financement des clubs non professionnels, aux subventions étatiques du sport et ainsi de suite. Il en découle que les questions analysées ne sont pas les mêmes des deux côtés de l'Atlantique (Andreff, 2007a): concurrence et régulation des ligues de sport professionnelles, marché du travail des talents sportifs, application de la loi-antitrust, maximisation des revenus et des profits des clubs en Amérique; en Europe: les déterminants économiques de la pratique sportive, les marchés de la pratique, du spectacle et des biens sportifs, le financement mixte public/privé du sport, la marchandisation des activités sportives, l'impact des intérêts économiques sur la gouvernance du sport, le bénévolat sportif. Il en résulte que les principaux interlocuteurs des économistes européens sont le plus souvent des hommes de loi, des gestionnaires, des hommes d'affaires, des propriétaires de clubs et des syndicats de joueurs en Amérique, alors qu'en Europe les économistes sont en contact avec les sociologues, les spécialistes des institutions, les juristes et les dirigeants sportifs.

Si l'on poursuit la comparaison, le paradigme dominant (*mainstream*) est la théorie néo-classique aux Etats-Unis alors qu'en Europe les économistes du sport sont plutôt, à l'origine, des chercheurs intéressés par le secteur social, le non lucratif, le bénévolat, le rôle de l'Etat dans l'économie et la régulation. Ils se recrutent donc principalement parmi les économistes hétérodoxes et ne se reconnaissant pas dans le *mainstream*. On les trouve parmi les tenants de

l'économie politique (classique ou marxiste), les post-keynésiens, les régulationnistes, les économistes institutionnalistes et évolutionnistes. Ceci détermine les méthodologies les plus fréquemment utilisées: principalement formalisée et quantitative chez les économistes du sport américains avec un fort recours à la microéconomie, à la modélisation mathématique et aux tests empiriques de type économétrique; chez les économistes du sport européens, beaucoup plus d'analyses qualitatives, macroéconomiques et, pour la validation empirique, des études descriptives et des traitements statistiques, des calculs de multiplicateurs et l'usage du tableau d'entrées-sorties, et pas seulement l'économétrie.

Cela ne veut pas dire que, au cours des trois premières décennies d'existence, ces deux approches de l'économie du sport n'aient pas montré certaines limites, mais ce ne sont pas les mêmes ici et là. Jusqu'au début des années 1990, l'analyse des économistes du sport européens rencontrait souvent les obstacles suivants: absence de données empiriques fiables et non tenues secrètes, biais informationnels sur les données divulguées, recours nécessaires à des estimations, parfois «pifométriques» ou grossières, le tout alimenté d'importants débats sur la définition du sport et les sources des données (souvenons-nous du fameux débat entre l'INSEE et l'INSEP en 1987 ! – voir aussi Surault, 1989), mais aussi sur les méthodes et les paradigmes. En revanche, peu de questions étaient «taboues» qu'il s'agisse du dopage, de la corruption, de l'éthique bafouée ou d'autres distorsions moins graves du sport au contact de l'argent. En Amérique du Nord, l'approche était plus unifiée, les données parfois plus accessibles (sur le sport professionnel), mais toute question non directement liée au *sport business* avait tendance à être négligée, les seules analyses critiques portant sur la discrimination raciale et par genre et sur «l'exploitation» des athlètes professionnels par les propriétaires des clubs, exploitation au sens néo-classique qui se produit lorsque l'athlète n'est pas rémunéré à sa productivité marginale et que le propriétaire du club empoche alors une part de la rente de marché normalement destinée à l'athlète (Scully, 1974).

2. Séparation entre management du sport et économie du sport: les années 1990

On aura noté que, en Europe et en France, l'économie du sport est née au contact avec d'autres sciences sociales du sport, outre les STAPS, la sociologie du sport et l'étude de la gestion des activités sportives (management du sport dans la suite); dans cette dernière se sont engouffrées plusieurs sciences sociales, en particulier la partie concernée des STAPS, avec la montée de la demande de pratique sportive à partir des années 1970, l'expansion des marchés correspondants et le développement du sport non fédéral, *i.e.* le sport commercial et le sport

auto-organisé. Ces évolutions ont créé une demande sociale de compétences gestionnaires doublées d'une connaissance approfondie du sport. Jusqu'à la fin des années 1980 en France, la réponse à cette demande sociale a été multiforme et a eu plusieurs origines. Les diplômés, enseignants et chercheurs de STAPS y ont accordé une attention croissante et ont adapté les cursus de formation en conséquence, fournissant le gros des contingents du management du sport. Les juristes, les économistes, les sociologues et les spécialistes des sciences de la gestion ont également participé à satisfaire cette demande sociale. La création du CDES à Limoges, premier centre de recherche sur le sport auprès d'une Faculté de Droit et de Sciences Economiques, suivie de la formation d'autres équipes et centres de recherche, se situe dans ce contexte. Pour ce qui des économistes, une de leur préoccupation majeure des années 1980 fut la collecte et la création de données économiques publiques et fiables d'où leur recommandation récurrente de produire de telles données à l'aide d'une comptabilité nationale de l'économie du sport qui permettrait des macro-analyses évaluant le poids économique du sport, celui de certains de ses sous-secteurs et des marchés du sport. Ils y ajoutaient l'évaluation des politiques publiques économiques et sportives, un intérêt (mal renseigné) pour l'industrie des articles de sport et, surtout (zone de concurrence avec le management du sport), des études d'impact ou d'avantages-coûts des événements sportifs et des infrastructures sportives sur l'économie locale et l'emploi.

On peut parler d'une sorte de «lune de miel» entre économie du sport, sociologie du sport et le management du sport naissant dans les années 1980. Mentionnons-en quelques indices, pas seulement français. En France d'abord, la coopération entre sociologie, management et économie du sport a culminé dans les années 1980, avec des thèmes économiques abordés par, entre autres, Pociello, Camy, Ehrenberg, Loret, Chazaud, Chantelat, Bessy, Chifflet, Hillairet, Raspaud, Maudet, Durand, Charrier, Michon, Ohl, Michel, les trois derniers étant signataires de chapitres dans l'ouvrage de référence en économie politique du sport (Andreff, 1989). Un autre exemple est la collaboration étroite et directe de sociologues et d'historiens du sport avec des économistes dans une étude sur les retombées des Jeux d'Albertville (Andreff, 1991). La coopération et les échanges s'accompagnaient parfois d'une thématique commune, même si les méthodologies restaient souvent différentes. Ainsi, les économistes préféraient et recommandaient l'analyse avantages-coûts des événements et des équipements sportifs, certes plus compliquée et plus exigeante en données, aux études d'impact plus souvent administrées par le management du sport ou des sociologues du sport. La première exige en effet la maîtrise des notions telles que la valeur de non usage de l'événement sportif, de coût d'opportunité, de prix hédoniques, de consentement à payer, de marchés contingents,

d'effets de substitution et d'éviction, notions maîtrisées par tout étudiant de Sciences Economiques en fin de cursus, moins certainement en fin de cursus STAPS ou de sociologie du sport à l'époque.

Un autre signe de cette «lune de miel» est la référence faite par des économistes du sport aux travaux de sociologues du sport et vice-versa. Ce fut le cas dans les débats méthodologiques sur les données de pratiques sportives entre l'INSEP et l'INSEE. Plus généralement, les économistes français engagés dans l'économie politique du sport ou la socio-économie du sport faisaient leur miel des travaux sociologiques à interprétation économique possible. A l'étranger également, notamment en Allemagne, le sociologue Heinemann (1984), ainsi que Gärtner & Pommrehne (1978) en épistémologie, et Frank (1995) en management du sport, étaient des références pour les économistes du sport. Il en allait de même au Royaume Uni avec des travaux de Gratton ou Collins par exemple, de Puronaho en Finlande, de Brunelli en Italie et j'en passe.

Les années 1990, surtout après 1995, ont mis un terme à cette proximité entre sociologie et économie du sport. Trois facteurs l'expliquent. Le premier est l'évolution de la science économique vers plus de modélisation mathématique, plus d'économétrie, plus d'hypothèses et de protocoles méthodologiques conformes au *mainstream*² désireux de faire de l'économie une science «dure» (la seule parmi les sciences sociales !), ainsi qu'un poids relatif décroissant des approches hétérodoxes, l'ouverture du *mainstream* à divers courants issus de l'hétérodoxie tels l'économie néo-institutionnaliste ou néo-keynésienne, la nouvelle économie politique formalisée, et ce jusqu'à l'intégration de certains d'entre eux au sein de la théorie dominante. De plus, le *mainstream* s'est, plus qu'avant, préoccupé de questions économiques concrètes et donc du social, du non lucratif, des régulations, etc., mais en l'abordant avec la méthodologie «dure» mentionnée. C'est évidemment une approche qui tend à séparer la science économique des autres sciences sociales, séparation paradigmatique avec une différence dans le mode de questionnement de la réalité et les méthodes scientifiques, sinon par les objets d'analyse. La même évolution a été constatée dans le courant des années 1990 en économie du sport, notamment en matière de publications (4 *infra*), d'où la césure grandissante avec les sociologues du sport et le management du sport.

La deuxième évolution, résultant de la première, a été la recherche d'une plus grande autonomie, ou plutôt spécificité, de l'économie (et surtout des économistes) du sport par rapport à la sociologie, à la socio-économie, à l'ancienne économie politique, aux sciences de

² En particulier pour pouvoir être publié dans les bonnes revues d'économie.

gestion et au management traitant du sport et dont certains objets d'analyse étaient similaires à ceux de l'économie du sport. La méthodologie «dure», l'identité disciplinaire de plus en plus institutionnalisée (4 *infra*) et basée sur les critères de sélection des publications en économie ont largement approfondi la séparation entre économie du sport et les sciences sociales qui s'en étaient rapprochées à propos de l'objet sport. Cette évolution est le prélude à l'autonomisation de l'économie du sport vis-à-vis des autres sciences sociales qui avaient entouré sa naissance en France (même phénomène en Europe bien qu'un peu moins marqué). La troisième évolution tient au succès et à l'importance croissante du management du sport dans les vingt dernières années et à l'attraction qu'ils ont exercé sur les enseignants, chercheurs et diplômés de STAPS et sur des sociologues du sport intéressés par des sujets opérationnels, voire plutôt gestionnaires (gestion courante d'activités et de structures sportives), et bien évidemment des quelques spécialistes des sciences de gestion très investis dans le sport (tels Minquet, Ramanantsoa, Bayle et d'autres). Les années 1990 ont vu croître le nombre d'études descriptives, empiriques et opérationnelles consacrées au sport avec des références simultanées (bibliographiques et méthodologiques) à la sociologie du sport, au marketing et au management, et intégrant en général a minima une dimension économique. Les économistes (disons les diplômés de Sciences Economiques) ont peu participé à l'expansion de ce marché des études inspirées de ce qui devenait la nouvelle discipline fédératrice, le management du sport, et ce d'autant moins que leur méthodologie «dure» et l'autonomie visée les amenaient à négliger le management du sport, voire à critiquer la «mollesse» de certains de ses outils méthodologiques.

A la fin des années 1990, la séparation entre économie du sport et sciences sociales du sport – y compris le management du sport - est consommée et totalement aboutie, mais la première est à l'époque beaucoup moins organisée et institutionnalisée que les secondes (par exemple, en Europe, la *European Association of Sport Management* s'est constituée dès 1992).

3. La création d'une information économique publique sur le sport

Tant que la présence de l'argent dans le sport était taboue, il en résultait deux conséquences formant un important obstacle au développement de la discipline économie du sport. D'une part, l'information économique sur le sport était ténue, peu divulguée, parfois ostensiblement dissimulée, en tout cas très peu publiée. Il me souvient d'avoir enseigné le premier cours d'économie du sport dispensé dans une Faculté de Droit et de Sciences Economiques (à Limoges) en 1978 en étant obligé de documenter mon enseignement principalement avec des

publications économiques anglo-saxonnes, des travaux de sociologues et un recours massif à des articles de la presse sportive spécialisée. D'autre part, la deuxième conséquence était qu'une partie de l'argent circulant dans le sport passait sous la table ou par d'autres circuits occultes, donc échappait au renseignement économique.

Il faut saluer ici le souci des économistes et des socio-économistes du sport, dès leurs premiers travaux, de collecter des informations économiques sur les activités sportives, de les classer, de les mettre en nomenclature et de créer de nouvelles données jusque là inexistantes (ou de révéler celles qui étaient dissimulées). La principale utilité de l'économie du sport a donc été probablement de déclencher un processus de formation progressive d'une comptabilité économique nationale du sport ou de certains segments de celle-ci. L'élaboration du premier compte satellite du sport en France pour l'année 1971 par Malenfant-Dauriac, elle-même sociologue, a certainement été un point de départ fécond qui a inspiré plusieurs économistes du sport français. La difficulté, le coût en temps et en argent d'une élaboration systématique d'un compte satellite ont fait que, en France, la comptabilité nationale ne s'est pas engagée dans l'élaboration et la publication d'un compte satellite du sport, contrairement à ce qui fut réalisé dans les années 1970 pour l'éducation ou la santé. La technique du compte satellite est bien maîtrisée et adaptable au sport (Andreff, 2001a & 2006; Crosnier, 2006), mais la construction puis la réactualisation du compte satellite est suffisamment coûteuse pour que celui de la santé ait finalement été abandonné en France ces dernières années.

La solution adoptée en France³, puis transformée en routine de collecte et de publication des données par la Mission statistique du ministère des sports, en collaboration avec l'INSEE, a été d'élaborer quelques agrégats comptables reconstituant chaque année la dépense nationale sportive (dépenses pour le sport des ménages, des entreprises, de l'Etat et des collectivités locales). Cette dernière permet de mesurer le poids de l'économie du sport dans le PIB de la France, et son évolution, dans la mesure où les comptes économiques du sport sont régulièrement publiés depuis 2001 (dans *STATInfo*). La comparabilité dans le temps l'a emporté sur la sophistication détaillée du compte satellite, publié en général avec un certain intervalle de temps (vu le long travail pour le renseigner). Les principales réalisations du compte économique du sport (Beretti-Liverneaux, 2006) ont été précédées par la mise en place d'une Nomenclature des Activités Physiques et Sportives (Belloc, 2002) et se sont étendues vers la recension des équipements sportifs en région (Maudet *et al.*, 2003) et le

³ A l'issue du travail d'un groupe d'experts qui s'est réuni au Ministère de la Jeunesse et des Sports de 2000 à 2003 (auquel je fus convié en permanence) dont étaient membres des collègues de sociologie du sport et de STAPS : Camy, Maudet et Michon.

décompte des emplois, dont les emplois-jeunes, dans le sport, y compris avec une importante contribution parallèle des sociologues du sport (Camy & Le Roux, 2002).

Au niveau européen, le Conseil de l'Europe a fait réaliser une première étude cherchant à collecter toutes les informations économiques disponibles dans un échantillon de pays qui a donné lieu à la publication du rapport Jones (1989). Le deuxième rapport réalisé pour le Conseil de l'Europe (Andreff *et al.*, 1994) a mis au point une méthodologie plus homogène, recensant les différentes sources de financement du sport et calculant à partir d'elles le poids de la dépense sportive nationale dans le PIB de douze pays européens – méthodologie qui a ensuite inspiré l'élaboration des comptes français. Depuis lors, il n'y a plus eu de mise à jour de cet embryon européen de comptabilité économique du sport. En revanche, outre la France, des pays européens ont continué à comptabiliser plus ou moins régulièrement leur économie du sport. La méthodologie des comptes à la française a été reprise notamment en Slovénie (Bednarik *et al.*, 1997) et en Suisse (Jan, 1999).

Le Royaume Uni a eu recours à plusieurs reprises aux économistes du Henley Centre (1986 & 1992) pour recenser les grandeurs économiques du sport selon sept secteurs: l'Etat, les collectivités locales, le sport commercial, les services marchands non sportifs liés au sport, les consommateurs (ménages), les fédérations et clubs sportifs, et l'extérieur (l'international). La dernière actualisation réalisée par Cambridge Econometrics (2003) porte sur l'année 2000. En Andalousie (en Espagne le gouvernement du sport est décentralisé dans les provinces), un cadre comptable a été adopté pour l'économie du sport, inspiré de la méthode (française) du Conseil de l'Europe (Otero Moreno, 2001). L'effort le plus important a été réalisé en Allemagne, d'abord avec la construction d'un compte satellite du sport (Weber *et al.*, 1995), puis l'intégration de sept branches 'sport'⁴ dans le tableau d'entrées-sorties allemand en 58 branches à partir duquel a été bâti le modèle de simulation SPORT comportant 150 variables, 36.000 équations et 65 branches (Ahlert, 2000 ; Meyer *et al.*, 2000). Ce modèle a été utilisé, par exemple, pour simuler les effets sur l'économie allemande de l'organisation de la Coupe du Monde de football 2006, pour estimer le nombre d'emplois engendrés par le sport ou encore pour simuler ce qui arriverait si le secteur sportif associatif (travail bénévole) était entièrement remplacé par un secteur de sport commercial (principal résultat: une perte de 15.600 emplois de 2000 à 2010). Le remarquable résultat des travaux allemands n'est pas pour rien dans le fait qu'aujourd'hui l'Unité Sport auprès de la Commission européenne

⁴ Bicyclettes, équipements sportifs, chaussures de sport, vêtements de sport, services sportifs marchands, services sportifs offerts par le secteur associatif et les clubs, services sportifs fournis par l'Etat et les collectivités locales.

travaille aux préparatifs d'un compte satellite du sport, malgré l'ampleur et la difficulté de la tâche⁵.

Notre exposé ne prétend pas être exhaustif quant à l'utilité des économistes pour créer de l'information économique sur le sport, mais il convient de mentionner encore deux initiatives récentes. En 2008, le Secrétariat d'Etat aux sports français a commandé un *Etude sur le financement du sport* dont le but était de mettre à jour la connaissance établie par le rapport du Conseil de l'Europe de 1994. Achevée en octobre 2008 (Amnyos, 2008; Andreff, Dutoya & Montel, 2009), cette étude analyse avec précision, pour l'année 2005 et les 27 pays membres de l'Union européenne, le financement du sport par les ménages, les entreprises, l'Etat et les collectivités locales et examine les systèmes de solidarité (redistribution) entre sport professionnel et sport amateur, le rôle des jeux et paris sportifs dans le financement public du sport et la relation entre niveau de pratique sportive, financement du sport et niveau de développement économique du pays. Cette étude macroéconomique sera prochainement prolongée et approfondie par une étude microéconomique (au niveau des clubs) en réponse à l'appel d'offres *Study on Internal Market Barriers on sport funding* lancé par la Commission européenne en mars 2009.

La contribution des économistes a été absolument décisive dans la création d'une information économique de plus en plus structurée sur le sport – sans doute leur plus grande utilité sociale. On notera que, en ce domaine, et contrairement à la recherche d'autonomie d'une science économique du sport (*sports economics*), les économistes ont poursuivi une collaboration fructueuse avec d'autres disciplines, en particulier les statisticiens et les sociologues du sport jusque dans les années 2000.

Un prolongement normal, ou une retombée quasi-inévitable, de l'activité des économistes du sport en matière de collecte, d'organisation et de traitement de l'information économique sur le sport est leur participation de plus en plus fréquente aux études et conseils des décideurs publics en matière de sport. On a déjà mentionné leur participation à des rapports officiels pour le Conseil de l'Europe, la Commission européenne et le Ministère des sports. On trouve la trace d'économistes, en tant que conseils, experts ou consultants, dans divers rapports émanant d'autres administrations ou autorités. Pour n'en citer que quelques-uns, des économistes ont été associés à l'étude de l'UNESCO sur le sport dans les pays en développement (Souchaud, 1995), aux travaux du Haut Conseil de la Francophonie (Pontault, 2001), aux débats des Assises Nationales du Sport, au rapport du Sénat sur le football

⁵ Qu'il m'est arrivé de souligner à la responsable de ce programme (S. Hollmann).

professionnel (Collin, 2004), au Livre blanc sur le sport du CNOSF (2006), aux rapports du Conseil Economique et Social ayant trait au sport (Paillou, 1986; Leclercq, 2007), aux rapports de feu le Conseil National des Activités Physiques et Sportives et au récent rapport Besson (2008). Et beaucoup d'autres, omis ici⁶, destinés à des instances nationales, mais aussi régionales ou locales. Le fait même que des économistes soient de plus en plus sollicités en de telles circonstances démontre une certaine utilité sociale ou, au moins l'utilisation de leurs conseils et de leur expertise à des fins politiques et sociales, parfois d'ailleurs à leur insu.

Une dernière tendance a rendu utile l'approche du sport par les économistes, à savoir qu'il n'est plus de grands événements sportifs sans justification économique. Les travaux des économistes peuvent être *ex ante*, réalisés pour essayer de préciser à l'avance quel est l'impact économique attendu de l'évènement, ainsi pour les Jeux Olympiques d'hiver de Sarajevo (Tihi, 1983), de Calgary (Cross *et al.*, 1985), d'Albertville (Andreff *et al.*, 1991) ou de Lillehammer (Spilling, 1991). Pour les Jeux Olympiques d'été, une recension des nombreux travaux consacrés à leur impact économique est due à Preuss (2006). Des économistes ont récemment estimé *ex ante* les effets économiques probables des Jeux Olympiques de Londres 2012 (PWC, 2005), du Mondial de football en Afrique du Sud 2010 (Maennig & du Plessis, 2008) et de l'Euro de football 2012 en Pologne-Ukraine (Humphreys & Prokopowicz, 2007). Il y a ensuite des travaux d'économistes *ex post* qui mesurent après coup quelle est l'ampleur effective des retombées économiques des Jeux, des Coupes du Monde, ainsi pour la Coupe du Monde de football en Allemagne 2006 (Preuss *et al.*, 2008) ou la Coupe du Monde de rugby en France 2007 (Barget & Gouguet, 2008), mais aussi pour des événements sportifs moins globaux, régionaux, voire locaux. La diversité des résultats est due à la fois aux circonstances locales différentes (Allemagne versus Afrique du Sud), à la plus ou moins bonne organisation de l'évènement, mais également au type de méthodologie mise en œuvre. Cela peut aller de la recension la plus simple, statistique et qualitative, comme pour les Jeux d'Albertville (pas si inefficace puisqu'elle avait annoncé des Jeux déficitaires, le déficit fut de 150 millions de francs), aux études d'impact, méthode répandue et souvent peu rigoureuse, et à des analyses avantages-coûts (AAC) de plus en plus sophistiquées, comme celles susmentionnées pour les Coupes du Monde de football et de rugby et, même, complétée par l'utilisation d'un modèle d'équilibre général calculable pour les J.O. de Londres.

⁶ Notamment des avis ou études d'experts qui n'aboutissent pas à des rapports écrits. Pour me cantonner à mon expérience personnelle, il m'a été donné de conseiller le Ministère des sports de l'URSS (*Goskomспорт*), de la Russie, de la Slovaquie et de la République dominicaine.

Ici, non seulement les études des économistes sont utiles, mais il y a là un véritable marché pour les services des économistes. C'est même là un problème, car on ne peut imaginer un seul instant qu'une étude *ex ante* des retombées économiques d'un évènement sportif envoie aux décideurs publics un message du genre: «les retombées sont négatives ou insuffisantes, abandonnez votre projet de candidature». Il n'est donc pas surprenant que de nombreux grands évènements sportifs soient déficitaires malgré les études d'impact préalables. Ceci est due à la surenchère que se livrent les pays (villes) candidats, avec des projets tous plus beaux économiquement les uns que les autres, donc irréalistes au regard de la méthodologie AAC rigoureuse des économistes. Ils apparaissent (presque) tous déficitaires une fois les vrais coûts et avantages révélés en pratique. Les économistes ont un concept pour désigner ce phénomène de dépassement des budgets: la *winners' curse* ou malédiction du gagnant des enchères. Celle-ci est en général la preuve que les économistes n'ont pas été entendus⁷ ou qu'ils se sont efforcés de présenter aux décideurs des retombées plus positives que réalistes. L'économie du sport, comme toute la science économique, n'échappe pas toujours à quelques entorses vis-à-vis de ses méthodes quand elle est au contact du politique.

Une dernière série de recherches économiques a rencontré une demande sociale. Il s'agit de la prévision du nombre de médailles olympiques gagnées par les différents pays participants à l'aide de modèles économétriques initiés notamment par Andreff (2001b) et Bernard & Busse (2004). L'estimation économétrique du modèle est réalisée à partir des résultats observés aux Jeux Olympiques passés en cherchant à expliquer la répartition des médailles entre pays à l'aide de variables économiques (le PIB ou le PIB par tête), démographique (population), géopolitiques et le fait d'être le pays hôte des Jeux. Le modèle permet ensuite de projeter un nombre de médailles probable pour les prochains Jeux. Poupaux (2009) a recensé les diverses études relatives à ce thème. Dans une application aux Jeux de Pékin 2008, on a essayé d'ajouter deux séries de variables explicatives, l'une représentative de la culture sportive régionale (par grandes régions du monde) et l'autre de la participation des athlètes à différentes disciplines olympiques (Andreff *et al.*, 2008). Ce genre de travaux, assez techniques, a rapidement rencontré une demande sociale, l'INSEP ayant demandé que soit réalisée *ex post* une comparaison entre le nombre des médailles prévues et celui des médailles effectivement gagnées (Andreff *et al.*, 2009). Le succès de ces travaux laisse penser qu'ils sont appelés à se développer dans le proche avenir.

⁷ L'étude mentionnée sur les Jeux d'Albertville est la seule, à notre connaissance, qui ait annoncé des retombées mitigées, dont certaines clairement négatives.

4. Enseignement et institutionnalisation de l'économie du sport

A mesure qu'elle s'est développée, consolidée et autonomisée vis-à-vis d'autres sciences sociales du sport, l'économie du sport s'est institutionnalisée, d'abord au niveau de l'enseignement, ensuite au niveau de la création de publications scientifiques spécialisées et de sociétés savantes comme supports de validation de la recherche dans ce domaine.

Concernant l'enseignement de l'économie du sport en Europe, le premier cours universitaire fut celui dispensé dès 1978 à l'Université de Limoges (*supra*). Les années 1980 ont vu ce genre de cours se multiplier, et plus encore les années 1990 et 2000. A l'université, ce fut d'abord au sein de la spécialité sciences sociales du sport dans les UFR STAPS où l'enseignement d'économie du sport côtoyait (ou se confondait avec) celui de management du sport. Les écoles de commerce ont aussi très vite proposé un tel cours dans des formations orientées vers la gestion du sport. L'entrée d'un cours d'économie du sport dans un cursus normal de Sciences Economiques est plus récente, mis à part à Limoges, par exemple dans les années 1990 dans les Universités de Grenoble et de Chambéry. Une forme de consécration est l'enseignement d'un cours 'Mondialisation de l'économie du sport' à partir de 2005 dans l'UFR d'Economie de l'Université de Paris 1 (au sein d'un Master d'Economie de l'industrie et des services). Des évolutions similaires se sont produites en Allemagne, au Royaume Uni, en Belgique, en République tchèque et dans d'autres pays européens, le cours d'économie du sport étant tantôt intégré à des formations de type STAPS, tantôt dans des cursus de sciences de gestion, mais encore assez rarement dans les filières de Sciences Economiques pures et dures. Ce dernier cas de figure est nettement plus fréquent aux Etats-Unis.

Avec l'enseignement s'est développée la publication de manuels destinés aux étudiants en langue anglaise et plutôt aux Etats-Unis, vers le début des années 2000, où les classiques sont *Sports Economics* (Fort, 2006), *The Economics of Sports* (Leeds & von Allmen, 2002) et *The Economics of Sport: An International Perspective* (Sandy *et al.*, 2004). Il n'y a pas (encore) de manuels similaires en Europe. En France, de petits ouvrages destinés aux étudiants existent depuis longtemps (Andreff & Nys, 1986; Bourg & Gougnet, 2001) et il y a assurément un effort pédagogique visant à préciser les outils et les analyses en économie du sport dans Bourg & Gougnet (2007), avec une orientation économie politique, ou vers la socio-économie du sport dans Sobry (2004). Le seul manuel européen rivalisant vraiment avec les manuels américains se situe en fait à un niveau théorique bien plus élevé qu'eux et plus mathématisé, dans le cadre du *mainstream*, et s'adresse à des étudiants de doctorat, à la rigueur de Master 2 en Sciences Economiques (Késenne, 2007).

Une autre forme d'institutionnalisation concerne la recherche en économie du sport. Elle a démarré en 1999 avec le lancement simultané d'une Association Internationale des Economistes du Sport (*International Association of Sport Economists* - IASE), fondée à l'époque à Limoges, dont le président est en alternance tantôt un économiste américain, tantôt un économiste européen. L'IASE organise son colloque annuel en alternance en Amérique du Nord et en Europe (et pour la première fois en 2009 sur un autre continent, en Afrique du Sud), car depuis 2004 à Athènes le colloque est localisé chaque fois que possible auprès d'un grand évènement sportif international. Conjointement avec la création de cette Association a été lancée la revue scientifique de référence, le *Journal of Sports Economics* en 2000. Depuis lors, l'institutionnalisation continue tant d'un point de vue quantitatif que qualitatif. Trois associations nationales relaient l'association internationale respectivement en Allemagne, en Grèce et aux Etats-Unis. Dans les deux premiers cas, des spécialistes de management du sport sont admis comme membres, c'est moins clair dans l'association américaine. Une association européenne pourrait bien émerger de la première *European Conference in Sports Economics* organisée à l'Université de Paris 1 en septembre 2009⁸. Egalement, une autre revue scientifique a démarré dans le domaine en 2006, le *International Journal of Sport Finance*. Cela ne signifie pas que les économistes du sport ne publient plus que dans le *JSE* et l'*IJSF*. En effet, les critères de sélection des articles soumis sont très «durs », au double sens de très exigeants et d'évaluation des papiers comme étant ceux d'une science dure (forte technicité, mathématisation), surtout dans le *JSE*. Par conséquent, des économistes continuent de publier dans *European Sport Management Quarterly*, *International Journal of Sport Management and Marketing*, *International Journal of Sports Marketing and Sponsorship*, *Revue Européenne de Management du Sport*, *Journal of Sport Management*, *Revue Juridique et Economique du Sport* notamment, où leurs articles côtoient ceux de spécialistes en management du sport, de sociologues et de juristes.

L'évolution qualitative est plus délicate à présenter, mais elle a intérêt à être connue des non économistes. L'autonomisation de l'économie du sport en tant que discipline distincte repose sur une forme de processus de sélection ou, pour utiliser le langage des économistes, une sorte de barrière à l'entrée dans la discipline. La sélection repose sur les critères d'acceptation des articles dans les deux revues internationales d'économie du sport (*JSE* et *IJSF*) qui sont semblables à ceux pratiqués dans la plupart des revues économiques: conceptualisation économique raffinée, articles formalisés, problème modélisé, résultats empiriquement testés

⁸ Maison des Sciences Economiques de l'Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne, 14-15 septembre 2009.

(économétrie), économie expérimentale. Autant dire que seuls des économistes de formation longue (doctorat) ont de réelles chances de placer un article évalué sur ces critères. *A fortiori* en est-il ainsi quand on soumet un article d'économie du sport dans une revue économique généraliste (**5 infra**). La sélection joue aussi à l'entrée des associations d'économistes du sport. Il me souvient qu'en 2002 un débat a agité le Comité directeur de l'IASE pendant ma présidence, entre les partisans d'une fermeture de l'association à d'autres disciplines (être docteur ou doctorant en Sciences Economiques comme critère minimum pour être membre) et ceux d'un peu plus d'ouverture interdisciplinaire. Le premier courant semblait majoritaire et en particulier peu disposé à accueillir des spécialistes de management du sport ou des collègues issus des URF STAPS (ou équivalent à l'étranger). Formellement, aucun membre de l'IASE n'a été exclu parce qu'il n'était pas docteur ou doctorant en Sciences Economiques et aucune adhésion n'a été rejetée sur ce critère. Mais le filtre fonctionne tout de même un peu lors de l'admission des papiers à présenter au colloque annuel de l'IASE: la sélection est beaucoup moins dure que, par exemple, pour les papiers soumis au congrès annuel de l'Association Française de Science Economique, mais il n'en reste pas moins que des travaux trop éloignés des canons de la méthodologie économique ne franchissent pas souvent la barrière à l'entrée. En sens inverse, l'ésotérisme de certaines analyses économiques et leur technicité méthodologique diminuent l'intérêt, attirent moins, voire écartent totalement de l'économie du sport certains collègues des autres sciences sociales.

L'économie du sport est ainsi devenue une discipline parfaitement identifiable non seulement par son objet et sa méthodologie, mais aussi par ses institutions: des enseignements sur le sport dans des formations d'économistes, des revues spécialisées fonctionnant sur le même mode que les revues économiques généralistes et des sociétés savantes coiffées par une association internationale reconnue.

5. La recherche: une forte croissance du champ couvert par l'économie du sport

Une conséquence majeure de l'autonomisation et de l'institutionnalisation de l'économie du sport, en particulier depuis la période 1997-99, est l'explosion du nombre des publications et, jusqu'à un certain point, de celui des sujets traités. Comme tous les économistes, les économistes du sport publient désormais proportionnellement moins de livres et de plus en plus d'articles, surtout dans les revues cotées ou dites scientifiques (celles sélectionnées par le CNRS en France, celles listées dans la base *Econ.Lit* ou le *Journal of Economic Literature*, etc.). Etant donné que les carrières universitaires ou CNRS en Sciences Economiques sont

devenues aujourd'hui beaucoup plus dépendantes de ce type de publications et de la citation des articles par d'autres auteurs dans ces revues sélectives, et nettement moins de la thèse de doctorat⁹, il s'est produit un double mouvement de publication en anglais dans *JSE*, *IJSF*, *ESMQ* (seule *JSE* est listée cependant) et de publication d'articles d'économie du sport dans des revues d'économie généralistes bien cotées. Il en résulte un flux de 80 à 100 articles par an publiés dans les revues spécialisées en économie du sport, ces dernières années. A cela s'ajoute la croissance des articles sur ce domaine parus dans des revues généralistes: Eber (2008) a recensé 26 articles consacrés au sport de 1991 à 2006 dans quatre des meilleures revues économiques du monde (*American Economic Review*, *Journal of Political Economy*, *Review of Economic Studies*, *Review of Economics and Statistics*). Par ailleurs, dans les revues retenues par la section 37 du CNRS, le nombre d'articles en économie du sport est passé de 4 par an en moyenne en 1990 à 14 en 2005, à l'exclusion de *Applied Economics* qui, vu son champ d'économie appliquée, en publie seule beaucoup plus chaque année (exclue pour cette raison par Eber de son recensement). Les meilleures revues économiques françaises commencent elles aussi à accueillir des articles d'économie du sport: la *Revue d'Economie Politique* a entièrement consacré son n° 2 de 2008 à l'économie du sport. Le prochain numéro de la *Revue Economique* publie l'adresse du président de l'Association Française de Science Economique au Congrès de cette association, traitant pour la première fois, en 2008, d'un thème d'économie du sport (Andreff, 2009). Autrement dit, l'économie du sport se normalise comme une sous-discipline à part entière de la science économique contemporaine, au même titre que l'économie de l'éducation, l'économie de la santé, l'économie des transports, pour prendre des domaines en partie comparables et aussi spécialisés.

A cette croissance du nombre des publications correspond l'accroissement du nombre de sujets couverts, chaque sujet faisant l'objet de recherches de plus en plus pointues (spécialisées). A elle seule la lecture de la table des matières du *Handbook on the Economics of Sports* est instructive de la diversité de la recherche alors que l'ouvrage n'est qu'une introduction, y compris pour non initiés, aux principaux sujets de recherche en économie du sport. On y trouve 85 sujets regroupés en 7 parties. La macroéconomie du sport contient la comptabilité du sport, la fonction de production du sport professionnel, l'industrie des articles de sport, le commerce international de ces produits, le sponsoring, les paris sportifs. L'analyse

⁹ En Sciences Economiques, la thèse de doctorat a évolué en l'espace de trente ans du chef-d'œuvre ou de l'œuvre d'une vie (en général publiée comme un livre) à une thèse à l'anglo-saxonne formée de trois ou quatre articles, parfois même indépendants, publiables après quelque remaniement dans les meilleures revues économiques, celles listées comme scientifiques. Les publications les plus recherchées étant dans des revues en anglais, un nombre croissant de thèses sont écrites en anglais par des doctorants francophones. L'anglais est devenue (avec les mathématiques) la langue des économistes, y compris en économie du sport.

de la demande de sport présente successivement le marché de la pratique sportive, celui du sport spectacle, l'affluence dans les stades, la demande de retransmissions télévisées, le marché des émissions sportives. L'analyse avantages-coûts du sport se consacre à l'impact économique des événements sportifs, à l'effet du sport sur la santé, à l'emploi dans le sport, aux externalités sportives, à l'impact économique des infrastructures sportives, au travail bénévole et à des chapitres spéciaux sur l'analyse économique des Jeux Olympiques et de la Coupe du Monde de football. La gouvernance du sport et l'Etat regroupent l'économie du CIO, les objectifs gouvernementaux de politique économique et sportive, le rôle de l'Etat dans le sport, le sport militaire, le financement du sport, sport et développement économique régional, le modèle économique du sport européen, le modèle anglo-américain, l'économie du sport dans les pays en développement, puis dans les pays en transition post-soviétique, les avantages sportifs comparés des Nations et les migrations (transferts) internationales d'athlètes et de joueurs. La partie sur les sports individuels comporte, après une introduction à la théorie des jeux et à la théorie (mathématique) des tournois, l'analyse économique de l'athlétisme, de la boxe, du golf, de l'hippisme, des sports universitaires américains, du cyclisme, de l'alpinisme et de l'escalade, et du tennis. Quant à la partie sur les sports d'équipe professionnels en Amérique et en Europe, elle est très vaste avec 38 chapitres couvrant le football (américain et européen), le baseball, le basketball, le rugby, le cricket et le hockey sur glace, mais surtout 21 sujets relatifs à l'économie des ligues sportives et de leur régulation (le sujet initial de Rottenberg), le marché du travail des sportifs professionnels, les finances des clubs professionnels, le prix d'entrée dans les stades, la mondialisation, etc. La dernière partie traite de la dimension économique des dérives du sport: discrimination raciale, discrimination par genres, dopage, corruption. Encore y manque-t-il certains sujets d'actualité tels la Bourse et le football (Aglietta *et al.*, 2008), les systèmes de solidarité économique entre sport professionnel et amateur ou l'économie des paris sportifs en ligne (les relations économiques entre le sport et Internet). Il suffit de comparer le contenu du *Handbook* avec les sujets recensés dix ans plus tôt (Andreff, 1995) pour mesurer combien le champ de l'économie du sport s'est à la fois étendu, enrichi et spécialisé. Les tables des matières des revues spécialisées donnent une vision encore plus riche et étendue des thématiques en économie du sport. Est-ce bien utile? Pour le progrès de la connaissance des aspects économiques du sport très certainement.

6. Analyse économique et convergence des recherches académiques

Dresser un panorama de toutes les recherches et publications académiques en économie du sport aujourd'hui est devenu très compliqué, tant le nombre des publications et des sujets précis est vaste. Nous reprenons ici, principalement sous forme de tableaux, une tentative de synthèse des principaux thèmes de recherche, dans une optique comparative Europe-Amérique du Nord, qui nous avait été demandée au colloque de IASE en 2006 à Bochum (Andreff, 2007a). Nous conservons dans ces tableaux la langue de l'économie du sport, désormais dominante, l'anglais.

Etant donné leurs origines et leur genèse différentes, les programmes de recherche en économie du sport sont assez fondamentalement différents en Amérique du Nord et en Europe. Sans entrer dans le détail des publications, on peut en résumer la différenciation (parfois l'opposition) thématique comme dans le Tableau 1.

Tableau 1 – La spécialisation de l'économie du sport en Amérique du Nord et en Europe jusqu'aux années 1990 comprises

<i>Items</i>	<i>American sports economics</i>	<i>European sports economics</i>
<i>Overall sport, some major topics nearly non existent in the other continent literature</i>	Competing leagues, franchise relocation, salary cap, luxury tax, rookie draft, production function of professional team sports, racial discrimination, free agent, revenue sharing, players agents	Amateurism, voluntary work sporting goods industry & trade, public vs. private finance, sporting ethic & finance, sports accounting, employment in the sports industry, economics of doping & corruption
Major specific areas	Economics of baseball, US football, ice hockey and collegiate sports	Economics of European soccer, rugby, cycling, cricket
<i>Professional sports</i>		
League	closed	open
Teams	profit maximising	win maximising
Team mobility	horizontal: franchise relocation	vertical: relegation & promotion system
Labour market	regulated	deregulated (Bosman)
New financing	Naming, merchandising	TV rights, stock flotation
Competition	Antitrust law exemption	European competition rules

Source: Andreff (2007a).

Le tableau, assez parlant, se passe de longs commentaires. La recherche des deux côtés de l'Atlantique est séparée jusqu'aux années 1990 par des thèmes d'analyse prioritaires très nettement distincts, appliqués à des sports différents, presque uniquement à des sports d'équipe professionnels en Amérique du Nord, avec une plus grande variété de sports en Europe. Quant à l'analyse économique des sports professionnels, elle se différencie fortement ici et là puisque le système d'organisation et de régulation économiques n'est pas le même: ligue fermée avec délocalisation géographique (horizontale) des franchises *versus* ligue ouverte avec promotion-relégation verticale entre ligues (divisions)¹⁰. Ce tableau très tranché doit cependant être quelque peu nuancé, d'autant qu'il a sensiblement évolué depuis la fin des années 1990.

Tout d'abord, il existe un certain nombre de sujets de recherche communs des deux côtés de l'Atlantique. Le Tableau 2 en donne une vue synthétique.

Tableau 2 – Thèmes de recherche communs à l'économie du sport américaine et européenne

<i>Areas</i>	<i>Topics</i>
Pricing	Inelastic pricing & demand for spectator sports, attendance, pricing the uses of sport facilities & recreation parks, sports services as collective goods or merit wants
Mega sport events, sport facilities	Economic impact (multipliers), cost-benefit analysis, externalities, use and non use values, willingness to pay with information asymmetry (different methodologies)
Investment	Local government subsidies & regional (urban) economic development, sport & leisure economics
Financing	Overall sport finance, financing professional team sports, financing sport facilities and events
By-products	Sport broadcasting, sponsorship, gambling
National sport wins	Economic determinants of medals (Olympics), comparative advantage of nations
Designing contests	Theory of tournaments & the design of sporting contests, optimal prize structure and balanced contests in professional individualistic and team sports

Source: Andreff (2007a).

¹⁰ Une analyse approfondie de l'opposition ligue fermée / ligue ouverte et des modèles économiques (dont formalisés) qui les représentent dans Andreff (2007b & 2009).

D'autre part, on note une double convergence dans les années récentes. Des économistes américains ont commencé à étudier le système des ligues ouvertes européennes et à publier à leur sujet. Fort (2000) parvient à la conclusion qu'elles ne sont pas si différentes des ligues fermées. Noll (2002) tend à démontrer que les ligues ouvertes sont plus performantes que les ligues fermées car elles permettent aux joueurs d'avoir des salaires plus élevés, elles attirent plus de spectateurs et leur impact sur l'équilibre compétitif du championnat, bien qu'ambigu, n'est pas négatif. Il suggère donc que le système de promotion-relégation soit adopté dans les ligues américaines. En sens inverse, il y a un débat quant aux avantages et inconvénients à importer le système américain de ligue fermée, avec ses ingrédients tels le plafonnement salarial ou la liste d'embauche (*rookie draft*), dans les sports européens (Bourg, 2004; Primault, 2001; Szymanski, 2004). Les conclusions vont d'une chaude recommandation à créer des superligues fermées en Europe (Hoehn & Szymanski, 1999) à la mise en garde d'un économiste canadien post-keynésien contre les effets négatifs, financiers et salariaux, des ligues fermées (Lavoie, 2005). Il y a là une convergence sur le même champ de recherche avec de réelles fécondations réciproques qui ne sont certainement pas inutiles à l'heure où la crise financière du football européen - voir le numéro spécial du *JSE*, 7 (1) 2006 - va certainement être aggravée par la crise financière et la récession économique globales qui a éclaté en septembre 2008.

Tableau 3 – Thèmes à forte demande sociale pour l'économie du sport en Europe

<i>Areas</i>	<i>Topics</i>
Sport participation	Economic determinants, household consumption of goods & services, trade-off between associative/commercial/self-organised sports
Voluntary work	Economic significance, tax exemption, volunteers' remuneration, vocational training
Sporting goods	Life cycle, innovation, trade globalisation, production relocation and foreign direct investment
Experimental economics	Sport participation as a determinant for job search, sport and (un)employment
Sport events	Bidding for global sport events, cost under- and benefit over-estimation, economic lobbying, ambush marketing
Medias	Impact on sport broadcasting of mergers and concentra-

	tion in the media industry, internet, web TV and mobile phone access, market for the sporting press & edition
Doping	Economics of the World Anti-doping Agency
Sport globalisation	Economics of the IOC & international federations, international transfers, labour migration, naturalisation & citizenship in representative sport, a global public good, sports economy in developing & transition countries
Theory	Network theory applied to sport
	Economics of professional team sports
Governance	Principal-agent model applied to league-team relations, a European auditing body in professional football
Nations vs. Clubs	Releasing star players without compensation, club vs. representative international competitions, Super League
European market for players	Post-Bosman extension outside football: Malaja, Kolpak & Simutenkov cases, regulating the player agent business, accounting and insuring the player's human capital
Competition	Professional team sport: exception to the EU rules?
Medias	Individual club ownership of broadcasting rights vs. rights pooling by the league and competitive balance
Finance and competitive balance	Financial innovations: stock market listing, strategic media investment, player lease-back arrangements, stadium naming, club financial concentration, UEFA competition revenues & national league competitive balance
Dark side of sport	Match fixing, embezzlements, money laundering, naked racial discrimination by spectators in European stadiums

Source: Andreff (2007a).

Quant aux thèmes porteurs pour la recherche européenne (dont française) en économie du sport, ils sont ceux qui répondent à une demande sociale effective et croissante. Ils sont retracés dans le Tableau 3. Lequel n'est plus à jour. Avec la crise globale, de nouveaux thèmes émergent tels que l'impact de la crise économique sur le financement du sport, les dépenses sportives des ménages, le budget sport des communes endettées, le budget de l'Etat pour le sport et surtout le retrait des sponsors et les négociations plus difficiles avec les chaînes de télévision pour maintenir l'ancien niveau des droits de retransmission (Andreff, 2009b). Par ces temps de crise où la science économique est, à juste titre, critiquée pour n'avoir pas vu venir la crise de la globalisation financière, c'est la capacité des économistes du sport à fournir les études les plus attendues qui donnera la mesure de leur utilité sociale.

7. Des domaines de recherche sous-développés et négligés en économie du sport

Ce qui précède et la rapide expansion du champ de recherche en économie du sport ne signifie pas que celui-ci a d'ores et déjà été entièrement exploré. Tout d'abord il existe des questions qui par nature résistent à la création et à la collecte de l'information économique. Plus d'un de mes étudiants a souhaité conduire une recherche sur le rôle économique de la mafia dans le sport russe. Au-delà de quelques généralités (retracées dans Andreff, 1999 & 2006b), une réelle recherche fondée sur la collecte de données originales est par essence très malaisée et, au-delà d'un certain point, existentiellement dangereuse ... pour le chercheur sur un tel sujet. A un moindre degré, les mêmes difficultés s'opposent à une investigation économique sérieuse du blanchiment (international) des capitaux qui utilisent le sport comme 'lessiveuse'. L'analyse économique des matchs truqués et d'autres formes de corruption dans le sport n'en est qu'à ses premiers balbutiements. Ou encore le financement privé du sport par les entreprises est relativement méconnu – elles ne sont pas obligées à divulguer le montant exact de leurs contrats de sponsoring, etc. -, comparé aux données disponibles sur le financement public. Sur de tels sujets, les économistes du sport gagneraient à prendre exemple sur des disciplines moins scientifiques ou moins «dures» allant du droit au journalisme en passant par la science politique. Ainsi, ils apprendraient beaucoup à la lecture de l'analyse juridique et comptable de l'économie criminelle qui transite par le sport (Pons, 2006) ou des enquêtes de TRACFIN ou du GAFI (respectivement en charge de la lutte contre le blanchiment des capitaux auprès du Ministère des Finances et de l'OCDE). De même, le livre de Declan Hill (2008), journaliste, sur les matchs truqués peut ouvrir plusieurs pistes d'analyse aux économistes du sport.

Mais il est aussi des sujets jusque là négligés par les économistes du sport ou sur lesquels on dispose de très peu ou pas de publications. On en trouve quelques-uns dans le Tableau 5. L'analyse économique du sport sous-développé dans les pays en développement est encore peu explorée de même que la transition du sport d'Etat à un sport d'économie de marché dans l'espace post-soviétique (Andreff & Poupaux, 2007). L'analyse détaillée de la consommation de sport des ménages (et de ses représentations) n'a pas vraiment été approfondie par les économistes du sport, ici assurément en retard sur les sociologues. L'utilisation de l'économie expérimentale – qui met des sujets en situation de jeu économique pour tester la rationalité économique de leurs comportements – est encore peu développée, sauf pour analyser la relation sport-emploi. Le fait d'être sportif dans sa vie courante améliore-t-il l'accès à

l'emploi (non sportif) sur le marché du travail? Les premières recherches commencent sur ce thème. Le sponsoring d'embuscade (*ambush marketing*), consistant pour une firme à apparaître sur les écrans de télévision sans être sponsor de l'évènement sportif (olympique), pour l'heure n'a fait l'objet que d'études en management du sport, alors qu'il y a là aussi un vrai sujet économique. Les retombées économiques sur le sport des restructurations intervenant dans l'industrie des médias ne sont pas suffisamment étudiées. Les problèmes de gouvernance dans le sport ont presque toujours une dimension économique aujourd'hui mais ont encore peu attirés les économistes du sport. L'application de la politique de concurrence de l'Union européenne au sport, sujet particulièrement économique, a suscité plus de travaux de juristes que d'économistes jusqu'à présent. La mondialisation économique du sport et notamment ses conséquences sur le marché des transferts internationaux de joueurs et d'athlètes, en particulier les joueurs mineurs, appelle des régulations renforcées, telle la taxe Coubertobin que nous soutenons (Andreff, 2004), et des études de leur faisabilité. Inutile de dire que l'actuelle crise de la mondialisation économique va ouvrir de nombreuses pistes de recherche en économie du sport. Ces quelques exemples illustrent à la fois que l'économie du sport est un champ de recherche non fini et qu'il y a une demande sociale potentielle pour son extension. La croissance de cette discipline a donc encore de beaux jours devant elle.

8. Existe-t-il des concepts spécifiques à l'économie du sport ?

La question de la spécificité disciplinaire des concepts agite les STAPS depuis leur création. Les économistes du sport n'échappent pas au même questionnement – et je suppose les sociologues du sport non plus. Y a-t-il des concepts spécifiques à l'économie du sport ou bien cette discipline ne fait-elle qu'emprunter des concepts de la science économique en général et appliquer les méthodes de celle-ci à l'objet sport?

Il faut se rendre à l'évidence, beaucoup d'analyses des économistes du sport ne font que transposer et appliquer des concepts et des méthodes à l'œuvre ailleurs en science économique. Que sont les comptes économiques du sport sinon l'application banale d'une technique de comptabilité nationale? Les concepts d'offre, de demande et de prix se formant sur un marché en équilibre ou en déséquilibre sont utilisés pour l'analyse économique de n'importe quel marché et pas seulement pour ceux de la pratique sportive et du spectacle sportif, télévisé ou non; les spécificités ne peuvent être que dans le détail de la forme de ces marchés (monopole, monopsonie, oligopole, etc.). L'analyse avantages-coûts n'est rien d'autre qu'une méthode de choix d'investissement, applicable à tout projet, surtout si c'est un

investissement public important; la construction d'un stade et l'organisation d'un évènement sportif sont évalués de la même façon que la construction d'un hôpital ou un concert de rock and roll. Le financement du sport est étudié avec les outils classiques de toute étude de financement. Même l'analyse économique du dopage, de la corruption et de la discrimination ne diffère pas fondamentalement dans ses concepts et sa méthode du traitement économique de ces problèmes dans d'autres secteurs de la société.

Alors y a-t-il une spécificité conceptuelle ou analytique de l'économie du sport? Il y a au moins un concept entièrement spécifique à l'économie du sport, c'est d'ailleurs son concept fondateur aux Etats-Unis, celui d'équilibre compétitif d'une ligue sportive ou d'un championnat. Il n'est pas étonnant que ce soit l'un des thèmes qui concentre le plus de publications américaines, peut-être a-t-on même trop écrit au sujet de l'équilibre compétitif (Downward & Dawson, 2000). L'équilibre compétitif est celui des forces sportives des deux équipes sur le terrain ou, plus largement, l'équivalence des forces sportives de toutes les équipes engagées dans un championnat qui conditionne une probabilité quasiment égale de chacune à gagner un match les opposant, la fameuse «glorieuse incertitude» du sport. Les économistes ont démontré que cette incertitude n'est pas une propriété intrinsèque au sport (de compétition) mais qu'elle est entièrement construite en vue d'augmenter les revenus des ligues et des clubs professionnels. La spécificité du concept est certaine en ce que l'équilibre compétitif n'est pas compatible avec l'équilibre économique (des forces économiques et financières des clubs en compétition), l'équilibre Walrasien dans la version *mainstream*, obtenu quand les firmes – les clubs – maximisent leur profit (pour une démonstration: Andreff, 2009). En effet, dès que les marchés (les villes) où sont basés les clubs sont de taille différentes, l'équilibre économique implique que des clubs sont plus riches que d'autres, recrutent plus de meilleurs joueurs, gagnent plus de matchs et attirent plus de spectateurs: l'équilibre compétitif se détériore. Equilibre compétitif et équilibre économique sont antagoniques. Ceci explique qu'une grosse part de l'économie du sport *mainstream* américaine soit consacrée à l'équilibre compétitif qui a du mal à entrer dans les canons de théorie de l'économie libérale: pour équilibrer un championnat (les forces sportives), il ne faut pas laisser jouer librement le marché mais imposer une régulation (des règles) stricte.

Par extension, l'analyse des régulations dans le sport professionnel, sans produire de réel concept nouveau, est tout à fait spécifique – et difficilement transposable sans aménagement à d'autres secteurs de l'économie. C'est le cas de la clause de réserve empêchant la mobilité des joueurs entre les clubs, de la *rookie draft* faisant renoncer les clubs américains à la liberté d'embauche qui prévaut dans le reste de l'économie américaine, de la *salary cap* et de la

luxury tax acquittée par les clubs qui ne respectent pas le plafonnement salarial. C'est peut-être cette spécificité qui a attiré des économistes européens à tellement s'intéresser à l'analyse du sport professionnel dans les années récentes. En tout cas, le concept d'équilibre compétitif et ses conséquences sont un fort facteur d'identification de la discipline économie du sport.

Conclusion : Quel dialogue renouvelé entre économie et sociologie du sport ?

L'économie du sport, suivant en cela l'évolution de la science économique en général, s'est retranchée dans une méthodologie (et une idéologie élitiste l'accompagnant) de science «dure», aux protocoles scientifiques éprouvés et formalisés avec la volonté d'être la seule science sociale ayant un tel recours aux mathématiques les plus complexes et sophistiquées – presque autant que la physique théorique, la science exacte la plus mathématisée (après les mathématiques elles-mêmes). Engagée sur ce chemin, elle s'est écartée ou séparée des autres sciences sociales qui ont investi le champ du sport et notamment la sociologie du sport et le management du sport. Il est parfaitement compréhensible que les spécialistes de ces deux disciplines scientifiques n'envisagent pas (ou n'acceptent pas) le prix à payer pour une collaboration étroite avec les économistes du sport, à savoir l'absorption d'une dose de mathématiques et d'économétrie – de lectures paraissant à première vue absconses – qui se situe très au-delà de leur formation initiale, voire de leurs aptitudes à formaliser. Mais, en même temps, cela renforce la prétention et la réalité de la supériorité méthodologique et analytique de la science économique appliquée au sport.

Peut-on surmonter ce hiatus qui s'approfondit ? Est-il souhaitable de restaurer un dialogue renouvelé entre économistes et sociologues du sport (y compris ceux engagés dans le management du sport)? Un retour vers la socio-économie du sport et l'économie politique du sport est-il envisageable et réaliste?

Commençons par la dernière interrogation: un tel retour est hautement improbable pour la majorité des économistes du sport, pour deux raisons au moins. La raison positive est qu'ils auraient tort de se priver des avancées théoriques et empiriques que permet la formalisation mathématique, à tel enseigne que la plupart des (jeunes) économistes hétérodoxes y ont largement recours, bien que sous des hypothèses différentes de celles du *mainstream*. La raison négative est que la publication dans les bonnes revues économiques du sport ou généralistes, la sélection des contributions aux colloques et le déroulement de la carrière académique sont des incitations extrêmement fortes à se cantonner (certains diront s'isoler) aux protocoles méthodologiques de la science économique et de cultiver une identité

disciplinaire forte de l'économie du sport. Seuls quelques (vieux) économistes hétérodoxes poursuivent une logique d'économie politique ou de socio-économie du sport, souvent au détriment de leur carrière ou parce que leurs perspectives de carrière sont déjà épuisées.

D'un autre côté, un dialogue entre économie et sociologie du sport est certainement souhaitable, il est même des économistes *mainstream* qui l'admettent. Leur enrichissement mutuel dans les années 1970 en est la meilleure preuve, mais les conditions du dialogue ne sont plus les mêmes. Les économistes du sport ont certainement encore beaucoup à apprendre des réalités sociales concrètes étudiées par les sociologues du sport, ne serait-ce que pour enrichir leur propre champ de recherche et éviter que l'économie du sport ne devienne une discipline aussi désincarnée et coupée du réel que certains domaines très théoriques de la science économique. A lire les sociologues du sport, ce qu'ils font moins qu'autrefois, ils retrouveraient souvent un retour aux sources des questions sociales que l'économie politique et la socio-économie du sport mettaient elles aussi au cœur de leurs problématiques. Rétablir ces passerelles interdisciplinaires exige un effort des économistes du sport, surtout des plus jeunes, et tous n'y sont sans doute pas préparés.

D'un autre côté, la sociologie du sport peut avoir à gagner à des échanges avec les économistes du sport, tant le sport est devenu non seulement un fait social global, mais encore une activité de plus en plus perméable aux pressions et aux intérêts économiques. Davantage encore avec la globalisation (mondialisation) économique du sport en cours (Andreff, 2008). L'expertise économique, si elle joint à ses méthodes quantitatives une évaluation plus qualitative (pour laquelle les sociologues du sport peuvent rivaliser avec les économistes), permet bien souvent de mesurer l'ampleur des problèmes économiques et sociaux à traiter, même si elle n'apporte pas toujours la solution appropriée. A la question de l'utilité sociale du sport (de sa pratique, du spectacle sportif, etc.), les économistes du sport apportent leurs réponses spécifiques, certes focalisées sur la dimension économique du sport mais que, en tant que partie d'un fait social global, les sociologues du sport auraient tort de ne pas prendre en considération dans leurs propres approches. On peut même pousser l'argument en faveur d'une nouvelle coopération interdisciplinaire en soulignant que les sociologues du sport pourraient trouver intérêt et matière à analyse sociologique dans les résultats obtenus à l'aide de la méthodologie «dure» des économistes, c'est-à-dire de résultats très rigoureusement établis et absolument fiables. L'interprétation sociologique de leurs résultats pourrait d'ailleurs susciter de la part des économistes du sport, en un cercle vertueux, des réactions les incitant à prolonger leur analyse et à produire de nouveaux résultats éclairant la réalité du sport. La condition ici est que les sociologues du sport franchissent la barrière de la

formalisation mathématique et, en sens inverse, que les économistes fassent un effort de présentation allégée de la méthodologie ayant engendré leurs résultats (dans des articles ‘hors carrière académique’). Peut-être est-ce un rêve? Mais il contribuerait à rompre le relatif isolement de l’économie du sport vis-à-vis des autres sciences sociales du sport qui a résulté de sa consolidation et autonomisation disciplinaires.

Il reste un danger, celui de ‘l’impérialisme économique’ sur toute analyse du fait social, l’économie du sport n’étant qu’un domaine, et pas le plus important, où ce risque est réel. Par nature, l’économiste (du sport) cherche à voir si l’activité qu’il analyse est au moins économiquement efficace. Dans le *mainstream*, il faut en outre qu’elle maximise le profit (qu’elle soit rentable) pour ceux qui ont investi dans cette activité. Il faut donc toujours être très prudent quand des économistes entendent ‘rationaliser’ ou réformer une activité ou un secteur inefficace ou non rentable: des suppressions vont suivre, suppressions de dépenses, d’emplois, d’avantages acquis, de rentes de situation, de protection sociale coûteuse, de règles de fonctionnement généreuses et ainsi de suite. Autrement dit, appliqué à l’économie du sport, il faut éviter que l’organisation, la régulation et la gouvernance du sport s’en remettent aux seuls critères d’évaluation et de décision des économistes (du sport). C’est une raison supplémentaire pour renforcer à nouveau le dialogue interdisciplinaire de l’économie du sport avec les autres sciences sociales présentes dans le même champ de recherche, dont en particulier la sociologie du sport.

Références :

- Aglietta M., W. Andreff & B. Drut (2008), Bourse et Football, *Revue d'Economie Politique*, 118 (2), 255-96.
- Ahlert G. (2000), Reasons for modeling sports in a complex economic model: two examples, *European Journal of Sport Management*, 7 (1), 31-55.
- Amnyos (2008), *Etude du financement public et privé du sport*, Etude réalisée dans le cadre de la présidence française de l’Union européenne, Ministère de la Santé, de la Jeunesse, des Sports et de la Vie Associative et Secrétariat d’Etat aux Sports, Paris, octobre.
- Andreff M., W. Andreff & S. Poupaux (2008), Les déterminants économiques de la performance sportive: Prévision des médailles gagnées aux Jeux de Pékin, *Revue d'Economie Politique*, 118 (2), 135-69.
- Andreff M., W. Andreff & S. Poupaux (2009), Comparaison entre les prévisions et les médailles gagnées aux Jeux de Pékin, in *Pékin 2008: regards croisés sur la performance sportive olympique et paralympique*, INSEP, Paris, 219-25.
- Andreff W. (1980), La gestion de l’association sportive, in R. Thomas, dir., *Sports et Sciences 1980*, Vigot, Paris, 165-87.
- Andreff W. (1981), Les inégalités entre disciplines sportives: une approche économique, in C. Pociello (1981), 139-51.
- Andreff W. (1989b), dir., *Economie politique du sport*, Dalloz, Paris.
- Andreff W., dir. (1991), *Les effets d’entraînement des Jeux Olympiques d’Albertville: Retombées socio-économiques et innovations dans le domaine du sport en région Rhône Alpes*, PPSH 15, CNRS et Région Rhône-Alpes, Lyon-Grenoble.
- Andreff W. (1995), L’économie du sport: à la croisée des chemins, dans J.P. Augustin, J.P. Callède, dir., *Sport, relations sociales et action collective*, Editions de la Maison des Sciences de l’Homme d’Aquitaine, Bordeaux, 21-35.

- Andreff W. (1999), Les finances du sport et l'éthique sportive, *Revue d'Economie Financière*, n° 55, 135-75.
- Andreff W. (2001a), Los intentos Europeos y Franceses de elaborar una contabilidad nacional de la economía del deporte, dans J.M. Otero, dir., *Incidencia Economica del Deporte*, Instituto Andaluz del Deporte, N°29, Malaga, 23-53.
- Andreff W. (2001b), The correlation between economic underdevelopment and sport, *European Sport Management Quarterly*, 1 (4), 251-79.
- Andreff W. (2004), The Taxation of Player Moves from Developing Countries, in R. Fort, J. Fizel, eds., *International Sports Economics Comparisons*, Praeger, Westport, 87-103.
- Andreff W. (2006a), Sports accounting, dans W. Andreff & S. Szymanski, eds., *Handbook on the Economics of Sport*, Edward Elgar, Cheltenham, 11-26.
- Andreff W. (2006b), Dérives financières: une remise en cause de l'organisation du sport, *Finance et Bien Commun*, n° 26, hiver 2006-2007, 27-35.
- Andreff W. (2007a), New perspectives in sports economics: A European view, dans M.-L. Klein und M. Kurscheidt, Hrsg., *Neue Perspektiven ökonomischer Sportforschung*, Arbeitskreis Sportökonomie e.V., Hofmann, Schorndorf, 35-64.
- Andreff W. (2007b), Régulation et institutions en économie du sport, *Revue de la Régulation: Capitalisme, Institutions, Pouvoirs*, n°1, Varia (27 pages).
- Andreff W. (2008), Globalisation of the sports economy, *Rivista di diritto ed Economia dello Sport*, 4 (3), 13-32.
- Andreff W. (2009a), Equilibre compétitif et contrainte budgétaire dans une ligue de sport professionnel. Vers une meilleure gouvernance du football français, *Revue Economique*, 60 (2), 591-634.
- Andreff W. (2009b), Public and private financing of sport in Europe: the impact of financial crisis, 84th WEAI Conference, Vancouver, June 29 – July 3.
- Andreff W., J.-F. Bourg, B. Halba & J.-F. Nys (1994), *The Economic Importance of Sport in Europe: Financing and Economic Impact*, Background document to the 14th Informal Meeting of European Sports Ministers, Council of Europe, Strasbourg, April.
- Andreff W., J. Dutoya & J. Montel (2009a), Le modèle européen de financement du sport: quels risques ?, *Revue Juridique et Economique du Sport*, 90, 75-85.
- Andreff W. & J.-F. Nys (1986), *Economie du sport*, collection "Que sais-je?", n° 2294, Presses Universitaires de France, Paris, 5e édition en 2002.
- Andreff W. & S. Poupaux (2007), The institutional dimension of the sports economy in transition countries, dans M.M. Parent, T. Slack, eds., *International Perspectives on the Management of Sport*, Elsevier, Amsterdam 2007, 99-124.
- Andreff W., S. Szymanski, eds. (2006), *Handbook on the Economics of Sport*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Barget E. & J.-J. Gougnet (2008), Impact économique et utilité sociale de la Coupe du Monde 2007 de rugby, *Revue Juridique et Economique du Sport*, 89, 143-56.
- Bednarik J., M. Jagodic, J. Pecar, B. Plesec, J. Potocnik & M. Simoneti (1997), *Ekonmski pomen Slovenskega sporta*, Univerza v Ljubljani, Ljubljana.
- Belloc B. (2002), Une nomenclature pour les activités physiques et sportives: 335 disciplines, 34 familles, 9 classes, *STATInfo*, mars.
- Beretti-Liverneaux E. (2006), Les réalisations sur le compte économique du sport au ministère des Sports, dans *Données et études statistiques Jeunesse, Sports et Vie Associative*, Ministère de la Jeunesse, des Sports et de la Vie Associative et INSEP, Paris, 125-30.
- Bernard A.B. & M.R. Busse (2004), Who wins the Olympic Games: Economic resources and medal totals, *Review of Economics and Statistics*, 86 (1), 413-17.
- Besson E. (2008), *Accroître la compétitivité des clubs de football professionnel français*, Secrétariat d'Etat chargé de la Prospective, de l'Evaluation des Politiques Publiques et du Développement de l'Economie Numérique, Paris.
- Bourg J.-F. (1983), *Salaire, travail et emploi dans le football professionnel français*, Fédération Française de Football, Paris.
- Bourg J.-F. (2004), Professional team sports in Europe: Which economic model ?, in R. Fort, J. Fizel, eds., *International Sports Economics Comparisons*, Praeger, Westport, 3-18.
- Bourg J.-F. & J.-J. Gougnet (2001), *Economie du sport*, Repères n° 309, La Découverte, Paris
- Bourg J.-F. & J.-J. Gougnet (2007), *Economie politique du sport professionnel. L'éthique à l'épreuve du marché*, Vuibert, Paris.
- Brohm, J.-M. (1976), *Sociologie politique du sport*, Jean-Pierre Delarge, Paris.
- Calvet, J. (1981), *Le mythe des géants de la route*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Cambridge Econometrics (2003), *The Value of the Sports Economy in England: A Study on Behalf of Sport England*, Sport England, London.
- Camy J. & N. Le Roux (2002), *L'Emploi Sportif en France : situation et tendances d'évolution*, Etude pour le Ministère de l'Education Nationale, AFRAPS/RUNOPES, Paris.

- Chantelat P., Leroux N., Camy J. (1998), Sport economy and management of sport organisations. Retrospectives and perspectives, *Sport Science Studies*, 9, 74-87.
- CNOSF (2006), *La raison du plus sport: De la contribution du mouvement sportif à la société française*, Comité National Olympique et Sportif Français, Paris.
- Collin Y. (2004), *Quels arbitrages pour le football professionnel ?*, Rapports du Sénat, n° 336, 2003-2004.
- Crosnier D. (2006), La notion de «compte satellite» et le compte du sport, dans *Données et études statistiques Jeunesse, Sports et Vie Associative*, Ministère de la Jeunesse, des Sports et de la Vie Associative et INSEP, Paris, 131-45.
- Cross D., A. Gray, F. McMullen, B. Nield & D. Syrnnyk (1985), *Economic Impacts of the XV Olympic Winter Games*, DPA Group Inc., Calgary, January.
- Downward P. & A. Dawson (2000), *The Economics of Professional Team Sports*, Routledge, London.
- Eber N. (2008), Ce que les sportifs ont appris aux économistes, *Revue d'Economie Politique*, 118 (3), 341-74.
- El-Hodiri M. & J. Quirk (1971), An Economic Model of a Professional Sports League, *Journal of Political Economy*, 79, 1302-19.
- Fort (2000), European and North American Sports Differences (?), *Scottish Journal of Political Economy*, 47 (4), 431-55.
- Fort R. (2006), *Sports Economics*, Prentice Hall, Upper SaddleRiver, 2003, 2nd edition.
- Fouques P. (1978), *Le marché du travail sportif*, Thèse de doctorat Sciences Economiques, Université Paris X Nanterre.
- Franck E. (1995), *Die ökonomischen Institutionen der Teamsportindustrie*, Gabler Verlag, Wiesbaden.
- Gärtner, M. & W. Pommerehne (1978), Der Fussballzuschauer – Ein homo oeconomicus?, *Handbuch für Sozialwissenschaften*, vol. 29, repris dans K. Heinemann (1984).
- Gerbier B., Di Ruzza F. (1977), *Ski en crise*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Heinemann K. (1984), ed., *Beitrag zur Ökonomie des Sports*, Hoffmann, Schorndorf.
- Henley Centre (1986), *The Economic Impact and Importance of Sport in the United Kingdom*, Sports Council, London.
- Henley Centre (1992), *The Economic Impact of Sport in the United Kingdom in 1990*, Sports Council, London.
- Hill D. (2008), *Comment truquer un match de foot ?*, Florent Massot, Toronto.
- Hoehn T. & S. Szymanski (1999), The Americanisation of European football, *Economic Policy*, 28, 205-40.
- Humphreys B.R. & S. Prokopowicz (2007), Assessing the impact of sports mega-events in transition economies: EURO 2012 in Poland and Ukraine, *International Journal of Sport Management and Marketing*, 2 (5/6), 496-509.
- Jan A. (1999), *Economie du sport en Suisse*, Les Editions Pro Management Organisation, Lausanne.
- Jones H. (1989), *The Economic Impact and Importance of Sport : A European Study*, Council of Europe, Strasbourg.
- Jones J.C.H. (1969), The Economics of the National Hockey League, *Canadian Journal of Economics*, 2 (1), 1-20.
- Késenne (2007), *The Economic Theory of Professional Team Sports: An Analytical Treatment*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Lavoie M. (2005), Faut-il transposer à l'Europe les instruments de régulation du sport professionnel nord américain ?, dans J.-J. Gouguet, dir., *Le sport professionnel après l'arrêt Bosman : une analyse économique internationale*, Pulim, Limoges, 61-84.
- Leclercq A. (2007), *Le sport au service de la vie sociale*, Rapport au Conseil Economique et Social, Paris, 10-11 avril.
- Leeds M. & P. von Allmen (2002), *The Economics of Sports*, Pearson Education, Boston.
- Maennig W. & S. du Plessis (2008), World Cup 2010: South African economic perspectives and policy challenge informed by the experience of Germany 2006, *Contemporary Economic Policy* (forthcoming).
- Malenfant-Dauriac, C. (1977), *L'économie du sport en France. Un compte satellite du sport*, Paris: Cujas.
- Maudet T., L. Bozza & S. Niel (2003), Les équipements sportifs en Midi-Pyrénées, *STATInfo*, janvier.
- Melzer M. & R. Stäglin (1965), Zur Ökonomie des Fussballs: Ein empirisch-theoretische Analyse der Bundesliga, *Konjunkturpolitik*, 11, 114-37.
- Meyer B., G. Ahlert & C. Schnieder (2000), *Die ökonomischen Perspektiven des Sports: Eine empirische Analyse für die Bundesrepublik Deutschland*, Bundesinstitut für Sportwissenschaft, Cologne.
- Neale W.C. (1964), The peculiar economics of professional sports: A contribution to the theory of the firm in sporting competition and in market competition, *Quarterly Journal of Economics*, 78 (1), 1-14.
- Noll R.G. (1974), ed., *Government and the Sports Business*, Washington D.C.: The Brookings Institution.
- Noll R.G. (2002), The economics of promotion and relegation in sports leagues: The case of English football, *Journal of Sports Economics*, 3 (2), 169-203.
- Nys J.-F. (1983), *Les subventions municipales aux clubs de football. Une analyse économique*, Fédération Française de Football, Paris.

- Otero Moreno J.M., F. Isla Castillo & A. Fernandez Morales (2001), La incidencia economica del deporte en Andalucia, dans J.M. Otero, dir., *Incidencia Economica del Deporte*, Instituto Andaluz del Deporte, N°29, Malaga, 201-11.
- Paillou N. (1986), *Sports et Economie*, Rapport au Conseil Economique et Social, Paris, 9 avril.
- Pociello C. (1981), ed., *Sports et société. Approche socio-culturelle des pratiques*, Vigot, Paris.
- Pons N. (2006), *Cols blancs et mains sales. Economie criminelle, mode d'emploi*, Odile Jacob, Paris.
- Pontault M. (2001), coord., *Sport et Francophonie*, Haut Conseil de la Francophonie, L'Harmattan, Paris.
- Poupaux S. (2009), Comment expliquer la performance olympique d'un pays ? Une revue de la littérature, *Revue Européenne de Management du Sport*, à paraître.
- Preuss H. (2006), *The Economics of Staging the Olympics. A Comparison of the Games 1972-2008*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Preuss H., M. Kurscheidt & N. Schutte (2008), Consumption patterns of tourists to sports mega events: Evidence from FIFA World Cup 2006, 10th conference of International Association of Sports Economists, Gijon, 9-10 mai.
- Primault D. (2001), De la nécessaire régulation économique des sports collectifs professionnels, *Revue d'Administration Publique*, n° 97.
- PWC (2005), *Olympic Games Impact Study*, Government and Public Sector, PriceWaterHouse, London.
- Reydet, P. (1977), *Le cyclisme professionnel*, Mémoire de DEA Sciences Economiques, Université de Paris 1.
- Rottenberg S. (1956), The baseball players' labor market, *Journal of Political Economy*, 44 (3), 242-58.
- Sandy R., P. Sloane & M. Rosentraub (2004), *The Economics of Sport: An International Perspective*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.
- Scully G. (1974), Pay and performance in Major League Baseball, *American Economic Review*, 64, 915-30.
- Sloane P.J. (1969), The labour market in professional football, *British Journal of Industrial Relations*, 7 (2), 181-99.
- Sloane P.J. (1971), The economics of professional football: The football club as a utility maximizer, *Scottish Journal of Political Economy*, 17 (2), 121-46.
- Sobry C. (1982), *La demande d'articles de sport*, Thèse de doctorat, Université Lille 1.
- Sobry C. (2004), *Socioéconomie du sport*, De Boeck, Bruxelles.
- Souchaud Y. (1995), *Situation sportive dans les pays moins avancés d'Afrique: bilan*, Division de la Jeunesse et des Activités Sportives, UNESCO, Paris.
- Spilling O.R. (1991), *Industrial impacts of Winter Olympics. An investigation of manufacturing, construction and business service industries* (en norvégien), Eastern Norway Research Institute, Lillehammer.
- Surault P. (1989), Essai de démographie sportive, dans W. Andreff (dir.), *Economie politique du sport*, Dalloz, Paris, 11-33.
- Szymanski S. (2004), Is there a European model of sports, in R. Fort, J. Fizel, eds., *International Sports Economics Comparisons*, Praeger, Westport, 19-37.
- Tihi B. (1983), XIV Zimske Olimpijske Igre kao faktor razvoja Sarajevskog regiona, *Bosne i Hercegovina, i sire zajednice*, Ekonomski Institut Sarajevo, décembre.
- Volpicelli L. (1966), *Industrialismo e sport*, A. Armando, Roma.
- Weber W., C. Schnieder, N. Kortlüke & B. Horak (1995), *Die wirtschaftliche Bedeutung des Sports*, Hofmann, Schorndorf.
- Zimbalist A., ed. (2001), *The Economics of Sport*, Edward Elgar, Cheltenham/Northampton.